

生产防疫物资 云端开展业务 布局中国市场 抱团共克时艰

# 海外华商“危”中求“机”渡难关

本报记者 李嘉宝

**意大利华商叶先平**

## “每个口罩亏损5欧分”

“能不能转型生产口罩？”3月初，叶先平收到了意大利佛罗伦萨省富切基奥市市长的紧急请求。

叶先平祖籍浙江青田，旅居意大利近30年，目前担任意大利西部六省一市华侨华人联谊会会长。在他和其他青田籍旅意侨领的推动下，青田县与富切基奥市于2016年缔结为友好城市。对于富切基奥这座生活多年的“第二故乡”，叶先平有着深厚的感情。他在这里经营着自己的服装加工厂，质量过硬，交付及时，在当地小有名气。

疫情当前，叶先平临危受命，他一口答应下来。“当地医院、市政府等地口罩急缺。我没有时间考虑，必须要转型。”他坚定地说。

说干就干，叶先平停掉了工厂的服装生产线，召集工人组建起口罩生产线。医用外科口罩的原材料由当地政府提供，叶先平的工厂负责代加工。

真正开工后，他才发现困难重重。

没有专业的口罩生产机器，工人们只能用服装缝纫机生产，有时还得手工操作，效率不高。“一天只能生产五六千个口罩。”叶先平说。为了提高生产效率，叶先平正在和国内相关企业对接，希望尽快引进专业的口罩生产机。

疫情期间，招工不容易。叶先平为工人们开出了高工资，鼓励他们的生产积极性。“起初，加工口罩所得的收入勉强能够支付工人的工资。很快，我就得自己往里补贴，才能保证工人的工资能正常发出去。”

目前，叶先平的口罩生产线正在亏本运营。“一个口罩大约需要我自己补贴5欧分。”

为什么愿意做赔本买卖？“遇到大难了，我们该付出还是要付出。”叶先平说。

一段时间来，意大利疫情严重，被称为欧洲疫情的“震中”。叶先平的口罩生产厂外，每隔两三个小时就有医院的救护车来装口罩，这让他揪心不已。“有时候刚刚生产了一两千个口罩，就被紧急运走了。”叶先平说。

除了坚持生产口罩外，叶先平还积极参与当地侨界组织的捐赠活动，筹集资金为当地医院购买口罩、防护服、手套等防疫医疗物资。

“疫情期间，华侨华人在当地树立了良好的形象。”叶先平自豪地说，“一方面，侨胞们自觉遵守当地的疫情防控要求，主动做好个人防护，创造出最大华人社区‘零感染’的奇迹。另一方面，侨胞们捐款捐物，积极支援当地抗击疫情。我的家乡青田也紧急驰援友好城市富切基奥，成为当地的一段佳话。”

最近，叶先平收到了不少意大利朋友发来的感谢信息和视频，让他倍感亲切与温暖。“作为意大利华侨华人中的一员，我只是做了自己应该做的。”他说。



图①：王思维（右）与新西兰Landcorp公司签订战略合作协议。

图②：方激在参加“中国制造网”巴西线上发布会。

图③：澳大利亚中国北方六省联盟发起的“助力华商”活动海报。

图④：意大利当地医院工作人员（右）来叶先平的口罩加工厂运物资。（均由受访者供图）

**新西兰华商王思维**

## “中国市场订单量不变”

近日，新西兰亿贝通有限公司执行董事王思维完成了一个跟进已久的大订单。他代表公司与新西兰唯一一家食品公司、有着百余年发展历史的Landcorp签订了战略合作协议。之后，双方将联合为中国消费者输送新西兰优质有机奶源。

这次合作结缘于2019年第二届中国国际进口博览会。“在进博会上，两家公司达成了初步的合作协议，之后一直在谈协议的落实细节。”王思维说，“疫情发生后，新西兰企业实地考察中国市场面临困难，我们依托国内分公司，及时将中国政府防控疫情的举措和实际成果介绍给合作伙伴，增强他们对中国市场的信心。”

“中国市场订单量不变。”顺利签约后，王思维很欣慰，“中国市场蕴藏的巨大机遇不会因疫情而改变。”

作为一家致力于向中国市场引进、推广新西兰品牌食品的企业，亿贝通第一时间考虑到了疫情可能会给生鲜类产品、物流运输和采购供应链带来的不利影响。“我们取消了参与展会和开展商务访问的计划，迅速优化全球供应链结构，同时针对具体的产品项目提

前布局应对。”王思维说，“疫情带来了一些困难和挑战，但新西兰和中国两地的公司密切配合，暂时还没有出现严重的断货情况，基本保持正常运转。”

2020年1月，疫情发生之初，新西兰某商业协会开展了一项市场调查，主题是新西兰企业对中国市场的信心。结果显示，大部分新西兰企业对中国市场中长期的良好预期没有改变。看到这个结果，王思维定下决心来。“新西兰企业普遍看好中国市场，疫情不会从根本上影响他们对中国市场的持续投入。”他说。

“危中有机”是王思维反复提到的一个词汇。疫情期间，中国电商直播催生的零售新业态更加火爆，为消费者提供了更多选择。王思维计划，在后期与新西兰Landcorp公司的合作中，将结合其126个天然牧场的资源，通过直播等手段，让中国消费者对产品源地有直观的了解，从而能更安心地消费。“疫情让更多企业转向线上销售，我们不能错过这个新机遇。”

最近，中国各地出台一系列刺激消费的举措，进一步提振消费者信心。这让一直关注中国市场的王思维信心倍增。“随着中国消费结构升级，中国市场对新西兰优质食品的需求量在不断上升，这个趋势不会因疫情而停止。”在王思维看来，“疫情反而会让消费者认识到保障健康、增强免疫力的重要性。相信更多人会自觉选择健康的有机食品，改变不良生活习惯。”

新冠肺炎疫情在全球愈演愈烈，不仅严重威胁人类生命健康，也剧烈冲击世界经济的发展。

随着全球多个国家和地区相继升级疫情防控举措，全球贸易往来滞塞不畅，经济下行压力明显增大。国际货币基金组织日前预测，全球经济2020年可能会出现负增长，衰退程度可能超过2008年的全球金融危机。

环球同此凉热。作为经济全球化的重要参与者，企业经营者正面临严峻挑战。足迹遍布五大洲的华商也不例外。

疫情在全球多国多点暴发后，营商环境不断恶化，让不少华商的行商之路变得晦暗不明。

危机当前，华商没有失掉信心，更没有坐以待毙。转危为机，他们应时而变、大胆尝试、开拓创新，想出了不少新法子，趟出了不少新路子。

采购+转产——填补防疫物资供应链缺口

# 华商战疫路子新信心足

贾平凡

口。当疫情突袭中国，海外华商积极从全球采购防疫物资，支援国内抗疫。随着中国复工复产的马达加速运转，不少已回国投资创业的华商纷纷转产防疫物资。中国抗疫取得显著成效，华商功不可没。疫情在全球多点暴发后，海内外华商克服重重困难，或直接从中国采购防疫物资，或协助中国援助防疫物资落地海外，驰援有需要的国家，填补全球防疫物资供应链缺口。

坚守+服务——诚信经营助力住在国战疫。疫情当前，不少海外华商在做好防护的同时，不仅坚持开门营业，还努力提高服务

质量。不少中餐馆不仅为当地顾客提供外卖送餐服务，还通过录视频的方式将食品制作过程透明化；不少中医诊所不仅照常接诊，还积极介绍中医防疫经验减少恐慌情绪；不少华人开的超市、洗衣店和理发店等店铺坚持疫情期间不打烊，以备人们不时之需……诚信经营为华商赢得良好声誉。

线下+线上——科技引领经贸合作新潮流。近年来，随着中国经济转型升级和开放大门越开越大，新一代华商凭借自身良好素质和已有的资金、技术等优势，逐渐涉足各行各业。其中，高科技领域也不乏华商的身

影。阻击疫情，华商线下线上齐发力。在线下，不少高科技领域的华商凭借专业优势，各显神通，为战疫提供技术支持和创新产品；在线上，借助信息技术优势，不少华商将线下经贸洽谈搬到线上，远程签单，推进合作，引领全球经贸合作新潮流。

疫情当前，信心比黄金更重要。华商的信心来自哪里？

——祖（籍）国。中国显著的战疫成效，极大提振了广大华商的信心。他们相信，携手战疫，中国经验启迪世界，中国担当造福人类；他们相信，放眼未来，中国经

济韧性十足，中国市场机遇无限。

——科技。科技是人类战胜病毒的利器。虽然世界尚未研制出防治新冠肺炎的特效药和疫苗，但随着全球在科研攻关领域的合作不断加强，人类战胜病毒只是时间问题。相信科学，全人类一起守望见证奇迹的时刻。

——先辈。爱拼敢闯是历代华商共同的精神禀赋。华商在海外谋生创业，艰难困苦一言难尽，酸甜苦辣百味尝尽。凭借不屈的信念、坚韧的毅力和过人的智慧，一代又一代华商“踏平坎坷成大道，斗罢艰险再出发”，书写了一个又一个充满传奇的人生故事。先辈之历史，我辈之财富。面对疫情，新一代华商迎接挑战的信心更足，闯关夺隘的能力更强。

春天已经到来，希望就在前方。我们相信，经此一“疫”，未来，华商创新发展之路将越走越坚定、越走越宽广。